Erfolgreich therapieren:

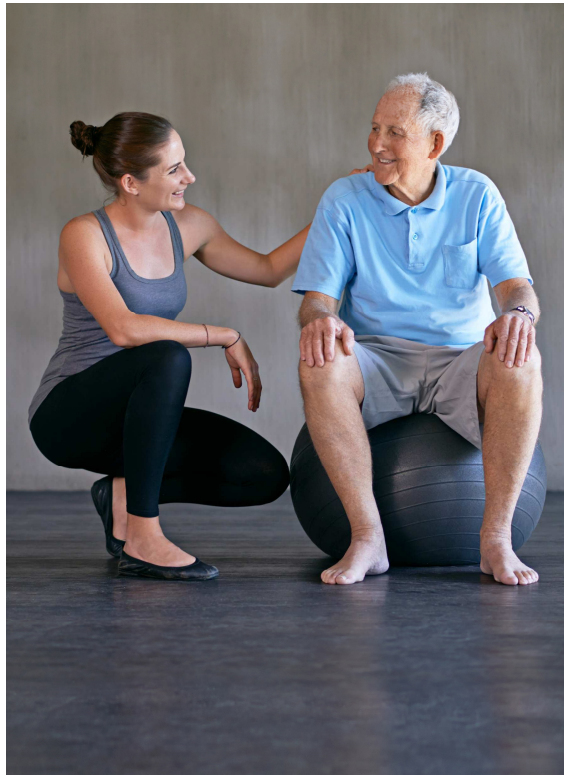
Wie mein Chef merkt, dass ich tolle Behandlungen durchführe

Alle Rechte vorbehalten, Vervielfältigung (ganz oder teilweise) sowie jegliche Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet. © 2022 by Buchner & Partner GmbH, 24149 Kiel, buchner.de

Wie mein Chef merkt, dass ich tolle Behandlungen durchführe

- Worum geht es in der Praxis, in der Sie arbeiten?
- Können Sie das, was Sie in der Ausbildung gelernt haben, gut umsetzen?
- Gibt es so etwas wie ein gemeinsames Therapiekonzept, an dem alle Kolleginnen und Kollegen mitwirken?
- Was sind die gemeinsamen Erfolgsfaktoren in Ihrer Praxis?
- Was sind Ihre individuellen Erfolgsfaktoren für Ihre tägliche Therapie?
- Was bedeuten fehlende Erfolgsfaktoren für Ihre (Zusammen-)Arbeit in der Praxis?
- Was bedeuten fehlende Erfolgsfaktoren für Ihre persönliche Zufriedenheit?

Worum geht es in Ihrer Praxis?



Und wenn mir das als Mitarbeiter unklar ist?

- Wie kann ich herausbekommen, welche Erwartungen meine Chefin hat?
  - Steht das vielleicht im Arbeitsvertrag
  - In der Stellenbeschreibung
  - Internetseite der Praxis: Wir über uns
  - Bei einem Mitarbeitergespräch erfragen
  - Bei einem Kaffeemaschinengespräch herauskitzeln
- Ihre Chefin äußert keine konkrete Erwartung? Dann trauen Sie sich, Zielbereiche vorzuschlagen, z. B.
  - Produktivität (Auslastungsgrad)
  - Evidenzbasierte Therapieansätze nutzen
  - Nachvollziehbare Dokumentation der Behandlungen
  - Rückmeldung von Patienten
  - Rückmeldungen von Ärzten
  - Therapieergebnisse

Beispiel Zielsetzung
Produktivität (Auslastungsgrad) (1/2)

- Auslastung berechnen
  - $\frac{Anzahl\ abrechenbare\ Stunden}{Vertraglich\ vereinbarte\ Arbeitsstunden} \times 100 = Auslastung\ \%$
  - Beispiel: 35h abrechenbar / 40h Wochenarbeitszeit = 87,5% Auslastung
- Absagequote (nicht rechtzeitig oder gar nicht abgesagt) berechnen
  - $\frac{Abgesage\ Termine}{Vereinbarte\ Termine} \times 100 =$ Absagequote %
  - Beispiel: 5 Termine abgesagt / 110 Termine vereinbart = 4,5% Absagen
- Wenn die Verantwortung der Verordnungskontrolle beim Ihnen liegt:
- Absetzungsquote berechnen
  - $\frac{Anzahl\ VO\ mit\ Absetzung}{Anzahl\ der\ abgerechneten\ VO} \times 100 =$ Absetzungsquote %
  - Beispiel: 5 VO mit Absetzungen / 74 abgerechnet VOen = 6,8% Absetzungen

Die **Produktivität** bestimmt, wie viel Umsatz eine Therapeutin oder ein Therapeut erwirtschaftet.

Relevante Fragen:

- Wie häufig sagen Patienten bei Ihnen ab?
- Wie häufig brechen Patienten die Therapie vollständig bei Ihnen ab?

Beispiel Zielsetzung
Produktivität (Auslastungsgrad) (2/2)

- Das Vor- und Nachbereitungsdilemma
  - Je mehr Vor- und Nachbereitungszeit ein Therapeut in seiner Arbeitszeit braucht, desto geringer ist die Zeit, die als Termine an Patienten vergeben werden können.
  - Je geringer die Anzahl der Termine ist, desto geringer ist der Umsatz des betreffenden Therapeuten.
- Beispiel Ergotherapie: 15 Minuten Vor- und Nachbereitung lt. Leistungsbeschreibung
- Beispiel Logopädie: Vor- und Nachbereitung ohne Zeitangabe, aber bestimmte Aufgaben sind außerhalb der Behandlungszeit zu erbringen.

Die **Produktivität** bestimmt, wie viel Umsatz eine Therapeutin oder ein Therapeut erwirtschaftet

Beispiel Zielsetzung
Evidenzbasierte Therapieansätze nutzen

- Welche medizinischen und therapeutischen Leitlinien werden in der Praxis genutzt?
- Nach welchen Therapiekonzepten behandeln wir?
- Wie viele Patienten werden nach den Standards der Evidence-Based-Practice behandelt?
- Wie häufig werden Patienten im Peer-Review gemeinsam besprochen, findet ein kritischer Blick auf den Behandlungsplan und den damit erzielten Outcome statt?

Beispiel Zielsetzung
Nachvollziehbare Dokumentation

- Gibt es einen einzuhaltenden Dokumentations-Standard?
- Wie hoch ist Ihre Dokumentationsdichte?
- Wie gut klappt der Therapeutenwechsel?
- Der ultimative Doku-Test: Können Kollegen, die nicht an der Behandlung beteiligt waren, einen Behandlungsbericht auf Basis Ihrer Dokumentation schreiben?
- Und wie gut und zielführend sind Ihre Berichte?

Therapeutenwechsel

Je besser ein Kollege den Befund, die stattgefundene Therapie und die Reaktion des Patienten nachlesen kann, desto schneller kann er in die Behandlung einsteigen und den Patienten adäquat behandeln.

- Ergebnis 1: Patient fühlt sich gut versorgt.
- Ergebnis 2: Kollege übernimmt gerne Patienten.
- Ergebnis 3: Professionelles und positives Erscheinungsbild der Praxis entsteht.

Beispiel Zielsetzung
Rückmeldung von Patienten

- Reicht ein „…war wirklich toll heute…“?
- Oder werden Rückmeldungen systematisch erhoben, z. B. Patientenbefragung durchführen.
- Kann die Zufriedenheit zu einem späteren Zeitpunkt erhoben werden? (Katamnesebogen einführen)
- Systematischen Prozess in der Praxis verankern.
- Chancen mit allen Kollegen besprechen.
- Veröffentlichung der (anonymisierten) Ergebnisse

Beispiel Zielsetzung
Rückmeldungen von Ärzten

- Welcher Arzt gibt Rückmeldungen?
- Wenn es Rückmeldungen gibt: Zu welchen Patienten?
- Warum gibt es Rückmeldungen? Nicht nach Gefühl und Wellenschlag, sondern konsequent dokumentieren und das Ergebnis regelmäßig auswerten.
- Welcher Arzt reagiert auf Therapieberichte?
- Welcher Arzt verordnet weiter?
- Gibt es mehr VO aus einer Arztpraxis?

- Klären Sie mit den Ärzten, wie Therapieberichte hilfreich für sie sind.
- Schreiben Sie begeisternde Therapieberichte.

Beispiel Zielsetzung
Therapieergebnisse

- Therapieerfolg braucht Therapieziele
- Ohne Therapieziele kein systematisch zu erarbeitender Therapieerfolg
- Therapiezielerreichungsgrad dokumentieren
- $\frac{Anzahl\ erreichter\ Therapieziele}{Behandlungsfälle} \times 100 =$ Therapiezielerreichungsgrad $in\ \%$

Ergebnisse an den Chef kommunizieren

- Mitarbeitergespräch nutzen, wenn es denn welche gibt:
  - Vorbereitet sein: Auslastung etc. selbst vor dem Gespräch erheben, damit man dem Chef Antworten geben oder sein falsches Bild korrigieren kann.
  - Mehr Messpunkte finden, als der Chef vorgegeben hat: Dann ist der Arbeitserfolg noch eindrucksvoller dokumentiert.
  - Ein gutes Mitarbeitergespräch ist es dann, wenn Sie selbst damit zufrieden sind.
- Feedbackzeiträume vereinbaren
- Ergebnisse visualisieren

Die eigene Psycho-Hygiene: Sind das die richtigen Ziele?

- Ich kläre für mich: Entspricht das, was ich in der Praxis machen soll, auch meinen eigenen Zielen?
- Machen wir Therapie so, wie ich mir das immer vorgestellt habe?
- Habe ich das Gefühl, dass meine Arbeit sinnvoll ist?
- Finde ich jede Woche einen Beweis dafür, dass ich gute Arbeit leiste?

ÜBER UNS

Know-how und Engagement für Ihren Praxiserfolg

Die Zukunft der Heilmittel-Therapie ist spannend. Wir wollen nicht einfach darauf warten, was morgen passiert. Wir unterstützen Therapeuten dabei, die Zukunft der Heilmittel-Therapie selbstbestimmt zu gestalten.

Wir entwickeln unsere Lösungen und Produkte auf der Grundlage von über 30 Jahren Branchen-erfahrung. Unser Team besteht aus Therapeuten, Betriebswirten, Steuerberatern, Branchenkennern, Rechtsanwälten und vielen engagierten Kollegen.

Wir beziehen einen klaren Standpunkt, wenn es darum geht, die wirtschaftlichen Interessen unserer Kunden zu sichern. Dabei scheuen wir uns nicht, Dinge infrage zu stellen, um neue Perspektiven zu eröffnen.

buchner

Unsere Überzeugung

Therapie wirkt und hilft Menschen umfassend, Lebensqualität wiederherzustellen, zu sichern und dauerhaft zu verbessern. Therapeuten und Mitarbeiter in den Praxen leisten dazu den entscheidenden Beitrag.

Freiraum für Therapie...

...sichert die angemessene Bezahlung von Therapeuten und sorgt dafür, dass Patienten auch in Zukunft die Therapie erhalten, die sie brauchen. Wirtschaftlich erfolgreiche, unabhängige und selbstbewusste Therapeuten sind die Basis für großartige Therapie.

KONTAKT DATEN

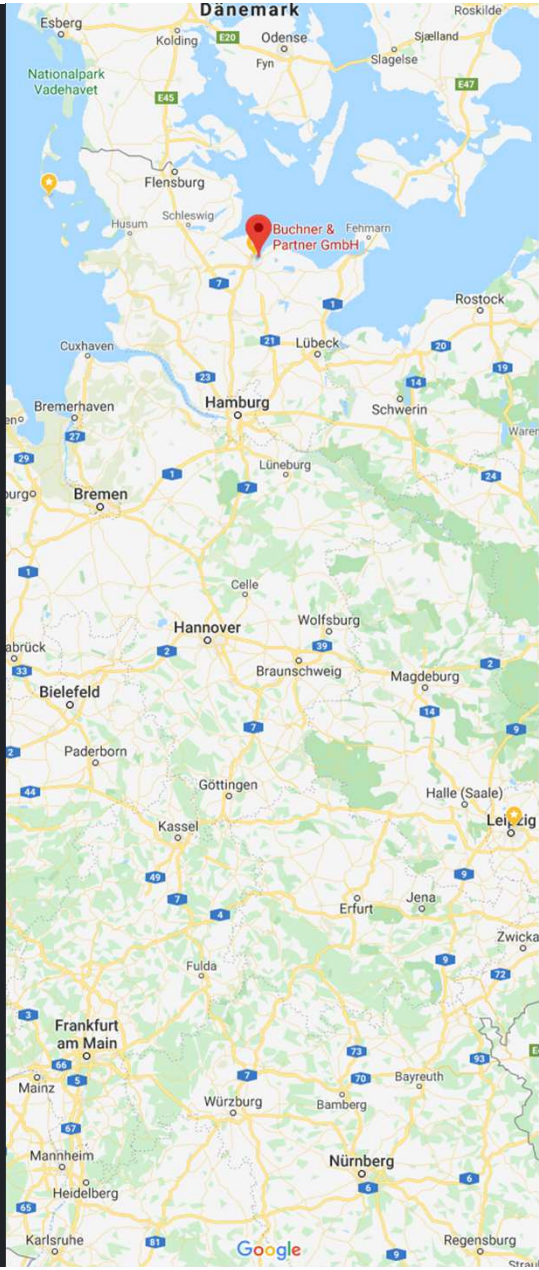
facebook.com/buchner.de

facebook.com/unternehmenpraxis

24149 Kiel

+49 431 720 000

info@buchner.de

www.buchner.de

www.up-aktuell.de